



Rezultati poslovanja Grupe Podravka za razdoblje 1.-9. 2016.



Ključne značajke 1.-9. 2016. godine

Food Solution – novi segment poslovanja:

- Food Solution podrazumijeva potpuno novi gastro segment u kojemu se, osim proizvoda, kupcima prenosi i "Know-How",
- Radi se o svježim pripremljenim/kuhanim/pečenim gotovim ili polugotovim jelima te pružanju usluga u pripremi jelovnika, organizaciji kuhinjskih poslova i osoblja te planiranju u ulaganjima u kuhinjsku opremu,
- Trenutno je u ponudi 130 različitih proizvoda (jela) koji su namijenjeni, između ostalih, institucijama kao što su vojska i policija, bolnice, toploteke u trgovačkim lancima te kompanijama koje imaju vlastite korporativne restorane.



Prodaja poslovnog segmenta pića:

- 20. rujna 2016. → sklapanje kupoprodajnog ugovora s kompanijom Kofola ČeskoSlovensko za kupnju udjela u tvrtki Studenac d.o.o.,
- Poslovni udjel će, po ispunjenju ugovornih preuvjeta, biti preuzet do kraja 2016.,
- Očekuje se da navedena transakcija neće negativno utjecati na rezultate poslovanja u 2016. te da će u narednom razdoblju pozitivno utjecati na EBITDA u iznosu od oko 5 milijuna kuna.



Potpisan ugovor o refinanciranju kredita:

- 06.09.2016. → potpisan ugovor o sindiciranom kreditiranju s EBRD-om kao aranžerom (uključujući i Unicredit Sloveniju) i četiri poslovne banke: Privredna Banka Zagreb d.d., Raiffeisenbank Austria d.d., SKB d.d. i Erste & Steiermarkische Bank d.d.,
- Vrijednost aranžmana je 123 milijuna eura:
 - 99 milijuna eura je namijenjeno za refinanciranje postojećih obveza,
 - 24 milijuna eura će biti na raspolaganju za CAPEX i potencijalne akvizicije,
- Otplata od 99 milijuna eura biti će izvršena kroz 24 jednake kvartalne rate, a očekivane uštede na troškovima kamata bi godišnje trebale iznositi oko 3,5 milijuna kuna.

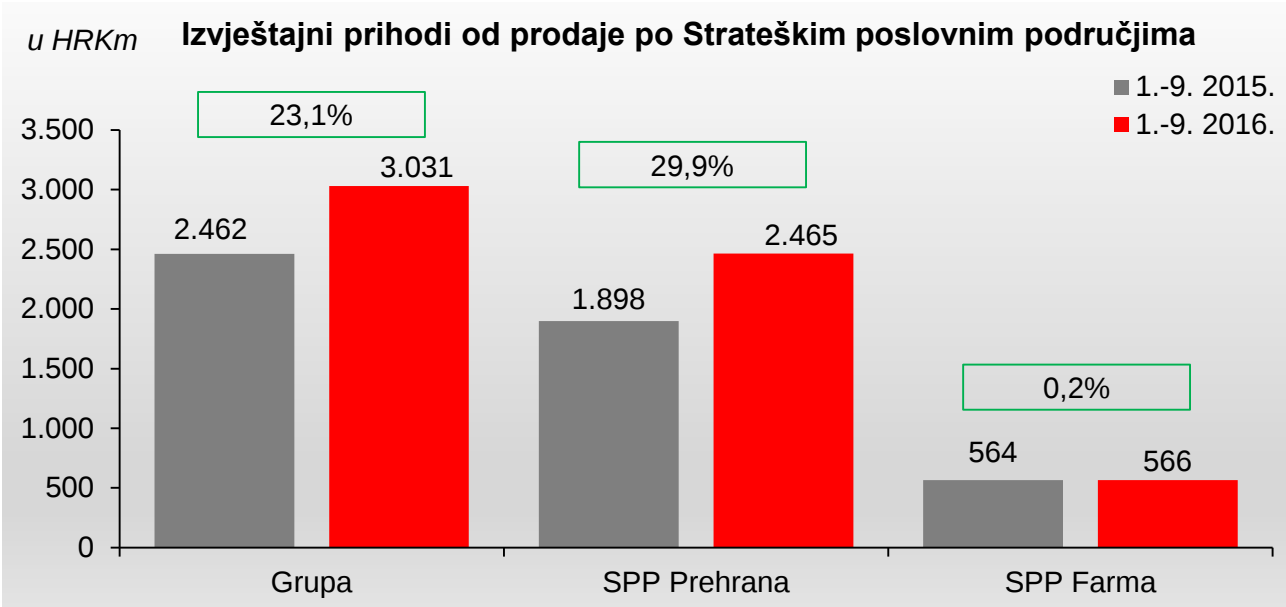
Isplata dividende dioničarima Podravke d.d.:

- 16.09.2016. → isplata dividende dioničarima Podravke d.d. u iznosu od 7,00 kuna po dionici,
- Zadnja isplata dividende bila je prije 10 godina,
- Uspješno provedeni procesi restrukturiranja te ostvareni pozitivni poslovni rezultati stvorili su pretpostavke za isplatu dividende,
- Cilj menadžmenta je omogućiti održivo provođenje dividendne politike.



Napomene: (i) pro-forma prikaz u prezentaciji označava da su brojevi Žita uključeni u 1.-9. 2015. razdoblje, (ii) u Q2 2016. izvršena je reklasifikacija ugovorenih naknada s kupcima za promotivne, marketinške i slične aktivnosti s pozicije "Troškovi marketinga" na umanjeње pozicije "Prihodi od prodaje". Reklasificirana su oba razdoblja.

Rast vlastitih brandova usprkos negativnim tečajnim razlikama, negativan doprinos ostale prodaje



Neto utjecaj tečajnih razlika na prihode od prodaje:

HRKm	Vlastiti brandovi	Ostala prodaja	Ukupno	Valuta	HRKm
Prehrana	(29,7)	(3,6)	(33,3)	RUB	(26,8)
Farmaceutika	(17,6)	(0,6)	(18,2)	EUR	(9,1)
Grupa	(47,4)	(4,1)	(51,5)	Ostalo	(15,6)
				Ukupno	(51,5)

- Utjecaj tečajnih razlika na prihode od prodaje pokazuje za koliko kuna bi prihodi od prodaje bili viši ili niži u 1.-9. 2016. da su valutni tečajevi ostali na razini onih u 1.-9. 2015.

SPP Prehrana pro-forma¹:

- **Vlastiti brandovi** → 0,2% viši prihodi (+1,6% bez FX-a), usprkos negativnom kretanju FX-a i negativnim trendovima ključnih potkategorija u regiji Adria,
- **Ostala prodaja** → 7,6% niži prihodi (-6,6% bez FX-a) uslijed manjeg opsega suradnje na području PL-a²,
- **Ukupno SPP Prehrana** → 1,0% niži prihodi (+0,4% bez FX-a).

SPP Farmaceutika¹:

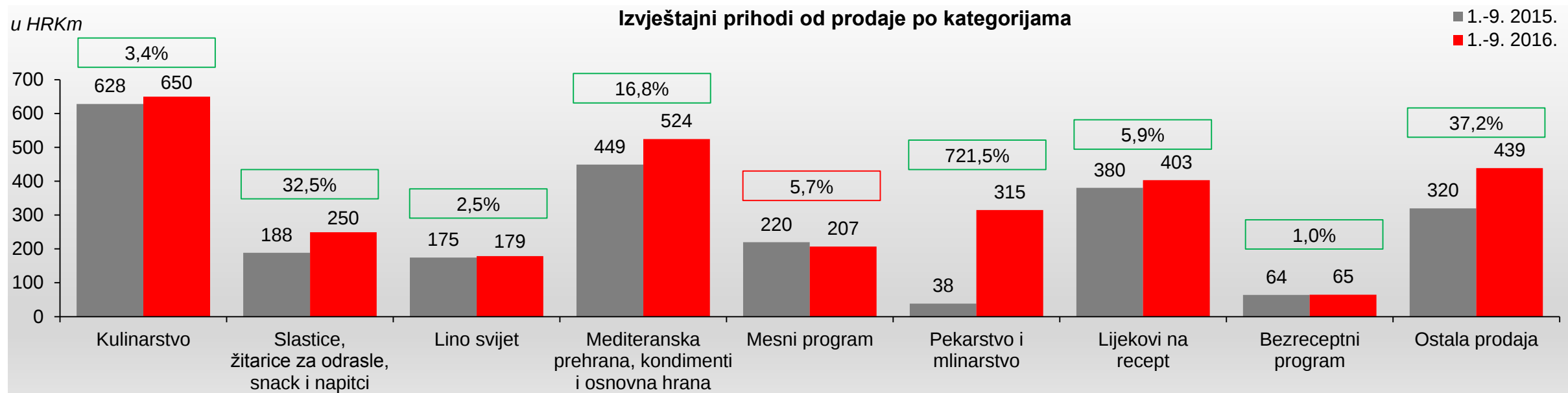
- **Vlastiti brandovi** → 5,2% viši prihodi (+9,2% bez FX-a) uslijed širenja poslovne suradnje na tržištu Rusije,
- **Ostali prihodi** → 18,2% niži prihodi (-17,7% bez FX-a) uslijed stavljanja većeg fokusa na vlastite brandove te posljedično manje distribucije principala,
- **Ukupno SPP Farmaceutika** → 0,2% viši prihodi (+3,5% bez FX-a).

Grupa Podravka pro-forma¹:

- **Vlastiti brandovi** → 1,0% viši prihodi (+2,9% bez FX-a),
- **Ostali prihodi** → 10,2% niži prihodi (-9,3% bez FX-a),
- **Ukupno Grupa Podravka** → 0,7% niži prihodi (+0,9% bez FX-a).

¹Postoci u tekstu odnose se na ostvarenje u 1.-9. 2016. naspram 1.-9. 2015. pod pretpostavkom da je Grupa Žito konsolidirana od početka 2015.; ²PL – private label.

Velika većina kategorija ostvarila je organski rast prihoda od prodaje na pro-forma razini

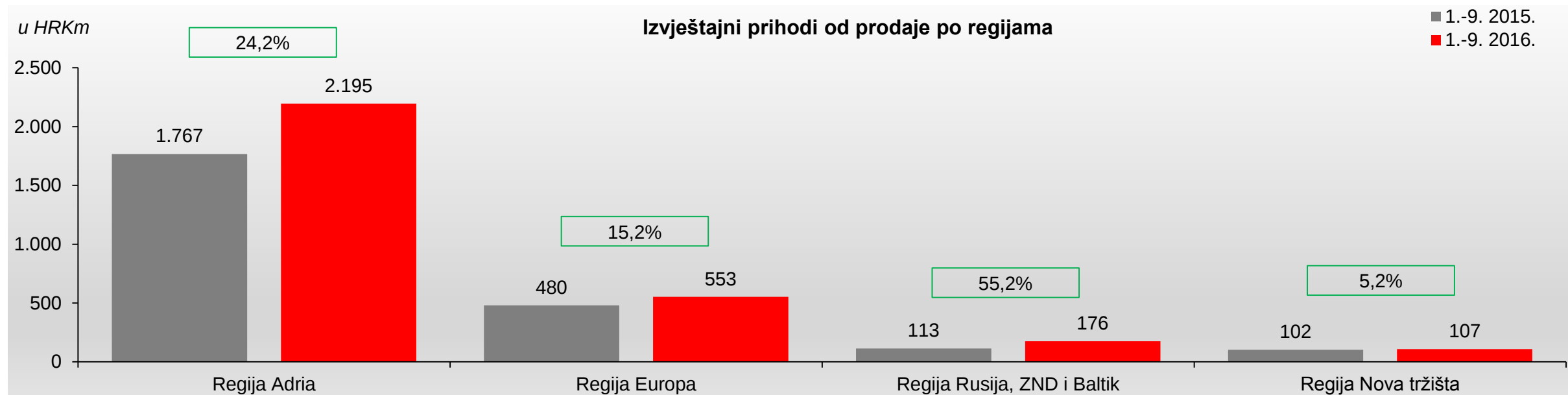


Pro-forma ostvarenje kategorija u 1.-9. 2016.¹:

- **Kulinarstvo (+0,8%; +3,3% bez FX-a)** → provedene promotivne aktivnosti na brandu Vegeta u Poljskoj; uspješna implementacija novog poslovnog modela u Rusiji,
- **Slastice, žitarice za odrasle, snack i napitci (-0,7%; -0,1% bez FX-a)** → niža realizacija pića uslijed manje marketinške podrške tom asortimanu ali i aktivnosti konkurencije,
- **Lino svijet (+2,5%; +2,9% bez FX-a)** → provedene aktivnosti na brandu Lino Lada u Hrvatskoj; uvođenje asortimana dječjih kašica,
- **Mediteranska prehrana, kondimenti i osnovna hrana (+0,4%; +1,6% bez FX-a)** → rast zamrznutog povrća na tržištu Rusije; početak projekta Food Solution na tržištu Hrvatske,
- **Mesni program (-5,7%; -5,3% bez FX-a)** → restrukturiranje kobasičarskog programa, što se trenutno odražava na razinu prihoda u odnosu na usporedno razdoblje,
- **Pekarstvo i mlinarstvo (+2,3%; +3,5% bez FX-a)** → povećane aktivnosti na tržištu Slovenije; širenje distribucije i asortimana na europskim tržištima,
- **Lijekovi na recept (+5,9%; +10,1% bez FX-a)** → širenje poslovne suradnje na tržištu Rusije; širenje asortimana lijekova za srce i krvne žile na tržištu Bosne i Hercegovine,
- **Bezreceptni program (+1,0%; +3,5% bez FX-a)** → širenje poslovne suradnje na tržištu Rusije; širenje asortimana lijekova na tržištu Slovenije,
- **Ostala prodaja (-10,2%; -9,3% bez FX-a)** → niži prihodi u prehrani i farmaceutici.

¹Postoci u tekstu odnose se na ostvarenje u 1.-9. 2016. naspram 1.-9. 2015. pod pretpostavkom da je Grupa Žito konsolidirana od početka 2015.

Pritisci u regiji Adria na strateške potkategorije kompenzirani rastom prihoda u ostalim regijama



Pro-forma ostvarenje regija u 1.-9. 2016.¹:

- **Regija Adria (-3,4%; -2,8% bez FX-a)** → prihodi **prehrane** niži su 3,2% uslijed pada cjelokupnog tržišta pojedinih ključnih potkategorija, restrukturiranja mesnog programa, niže realizacije pića te manjeg opsega suradnje u privatnim markama; prihodi **farmaceutike** niži su 4,4% uslijed pada prihoda trgovačke robe, dok su vlastiti brandovi zabilježili rast prihoda,
- **Regija Europa (-0,9%; +0,5% bez FX-a)** → prihodi **prehrane** niži su 0,8% uslijed promjene distributera u Zapadnoj Europi, što je dovelo do određenih promjena u uobičajenoj dinamici isporuka, dok Srednja Europa ostvaruje rast prihoda prehrane; prihodi **farmaceutike** niži su 2,5% uslijed aktivnosti postojećih i novih konkurenata na tržištu Poljske,
- **Regija Rusija, ZND i Baltik (+51,2%; +74,2% bez FX-a)** → prihodi **prehrane** viši su 67,7% uslijed uspješne implementacije novog poslovnog modela koji je rezultirao, među ostalim, sa širenjem distribucije i postojećeg asortimana; prihodi **farmaceutike** viši su 36,2% uslijed širenja poslovne suradnje na tržištu Rusije,
- **Regija Nova tržišta (+0,8%; +2,8% bez FX-a)** → prihodi **prehrane** viši su 0,2% - završavaju se sve pretpostavke za normalan početak poslovanja na tržištima otvorenima prethodne godine te se od iduće godine očekuje njihov vidljiviji doprinos prihodima; prihodi **farmaceutike** viši su 9,9%.

¹Postoci u tekstu odnose se na ostvarenje u 1.-9. 2016. naspram 1.-9. 2015. pod pretpostavkom da je Grupa Žito konsolidirana od početka 2015.

Značajan rast profitabilnosti farmaceutike uslijed fokusa na vlastite brandove i stabilnijeg HRK/RUB FX-a

1.-9. 2016. (u HRKm) ¹	Izveštajno Prehrana			Farmaceutika			Izveštajno Grupa Podravka		
Prihodi od prodaje*	2.465,2		29,9%	565,7		0,2%	3.030,8		23,1%
Bruto dobit	810,3		21,1%	293,8		1,9%	1.104,1		15,3%
EBITDA	238,0		13,5%	99,3		48,9%	337,4		22,0%
EBIT	133,1		2,3%	68,2		85,7%	201,2		20,6%
Neto dobit nakon MI	99,1		(10,3%)	43,1		110,0%	142,2		8,6%

*Reklasifikacija ugovorenih naknada s kupcima za promotivne, marketinške i slične aktivnosti s pozicije MEX na umanjene prihoda.

1.-9. 2016. (% prihoda od prodaje) ²	Izveštajno Prehrana		Farmaceutika		Izveštajno Grupa Podravka				
Bruto marža	32,9%		-238 bb	51,9%		+87 bb	36,4%		-245 bb
EBITDA marža	9,7%		-140 bb	17,6%		+574 bb	11,1%		-10 bb
EBIT marža	5,4%		-146 bb	12,0%		+555 bb	6,6%		-14 bb
Neto marža nakon MI	4,0%		-180 bb	7,6%		+398 bb	4,7%		-63 bb

Ključne značajke u 1.-9. 2016.:

Izveštajno Prehrana:

- U 1.-9. 2015. pozitivan utjecaj konsolidacije Mirne od 24,8m kuna i pozitivan utjecaj odgođene porezne obveze uslijed konsolidacije Danice od 14,7m kuna,
- Niža profitabilnost asortimana Grupe Žito u odnosu na prosječnu profitabilnost asortimana segmenta prehrane dovela je do nižih profitnih marži u 1.-9. 2016.

Farmaceutika:

- 1,7% niži troškovi sadržani u prodanim proizvodima kao rezultat fokusa na vlastite brandove i smanjene distribucije trgovačke robe,
- 10,4% niži ukupni poslovni rashodi (bez COGS-a) uslijed nižih troškova osoblja te pozitivnih tečajnih razlika po kupcima i dobavljačima,
- Blago smanjenje neto financijskih troškova, dok je efektivna porezna stopa u 1.-9. 2016. bila na razini statutarne.

¹Ostvarenje u 1.-9. 2016.; % promjene u usporedbi s 1.-9. 2015.; ²% prihoda od prodaje u 1.-9. 2016.; promjena baznih bodova u usporedbi s 1.-9. 2015.

Rast pro-forma profitabilnosti prehrane i Grupe Podravka na svim razinama

1.-9. 2016. (u HRKm) ¹	Pro-forma Prehrana	Farmaceutika	Pro-forma Grupa Podravka
Prihodi od prodaje*	2.465,2  (1,0%)	565,7  0,2%	3.030,8  (0,7%)
Bruto dobit	810,3  0,6%	293,8  1,9%	1.104,1  1,0%
EBITDA	238,0  (6,3%)	99,3  48,9%	337,4  5,2%
EBIT	133,1  97,7%	68,2  85,7%	201,2  93,5%
Neto dobit nakon MI	99,1  112,7%	43,1  110,0%	142,2  111,9%

*Reklasifikacija ugovorenih naknada s kupcima za promotivne, marketinške i slične aktivnosti s pozicije MEX na umanjeње prihoda.

1.-9. 2016. (% prihoda od prodaje) ²	Pro-forma Prehrana	Farmaceutika	Pro-forma Grupa Podravka
Bruto marža	32,9%  +52 bb	51,9%  +87 bb	36,4%  +62 bb
EBITDA marža	9,7%  -55 bb	17,6%  +574 bb	11,1%  +62 bb
EBIT marža	5,4%  +269 bb	12,0%  +555 bb	6,6%  +323 bb
Neto marža nakon MI	4,0%  +215 bb	7,6%  +398 bb	4,7%  +249 bb

Ključne značajke u 1.-9. 2016.:

Pro-forma Prehrana:

- Troškovi sadržani u prodanim proizvodima 1,7% niži u odnosu na usporedno razdoblje uslijed smanjenja cijena određenih sirovina,
- Ukupni poslovni rashodi (bez COGS-a i impairmenta Žita) niži su 2,3% ponajviše uslijed nižih troškova prodaje i distribucije,
- Usporedno razdoblje pod pozitivnim utjecajem konsolidacije Mirne od 24,8m kuna, negativnim utjecajem impairmenta Žita od 78,0m kuna i pozitivnim utjecajem odgođene porezne obveze od 14,7m kuna → bez navedenih utjecaja rast EBIT-a od 10,4% i neto dobiti nakon MI od 16,4%.

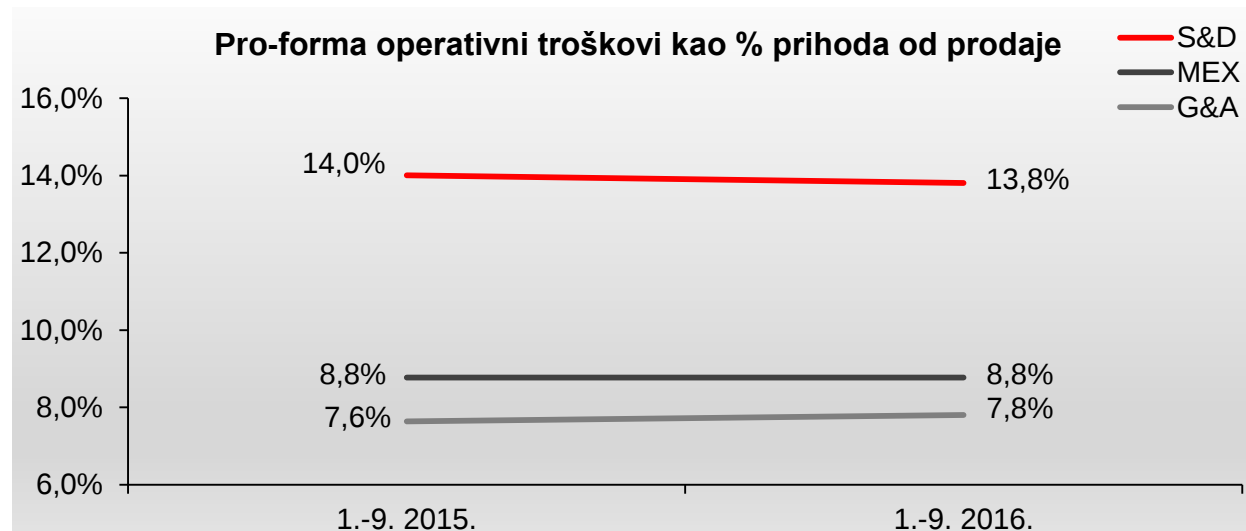
Grupa Podravka:

- 4,4% niži ukupni poslovni rashodi (bez troškova sadržanih u prodanim proizvodima i impairmenta Žita),
- Bez jednokratnih utjecaja Mirne, Žita i Danice rast EBIT-a od 28,0% i neto dobiti nakon MI od 34,6%.

¹Ostvarenje u 1.-9. 2016.; % promjene u usporedbi s 1.-9. 2015.; ²% prihoda od prodaje u 1.-9. 2016.; promjena baznih bodova u usporedbi s 1.-9. 2015.

Pozitivno kretanje operativnih troškova u oba poslovna segmenta

Operativni troškovi	1.-9. 2016. / 1.-9. 2015. pro-forma	
Troškovi sadržani u prodanim proizvodima (COGS)	(1,7%)	➔
Opći i administrativni troškovi (G&A)	1,4%	➔
Troškovi prodaje i distribucije (S&D)	(2,2%)	➔
Troškovi marketinga (MEX)	(0,7%)	➔
Ostali troškovi	n/p	➔
Ukupno¹	(2,6%)	➔



¹Isključivši utjecaj impairmenta Žita od 78,0 milijuna kuna.

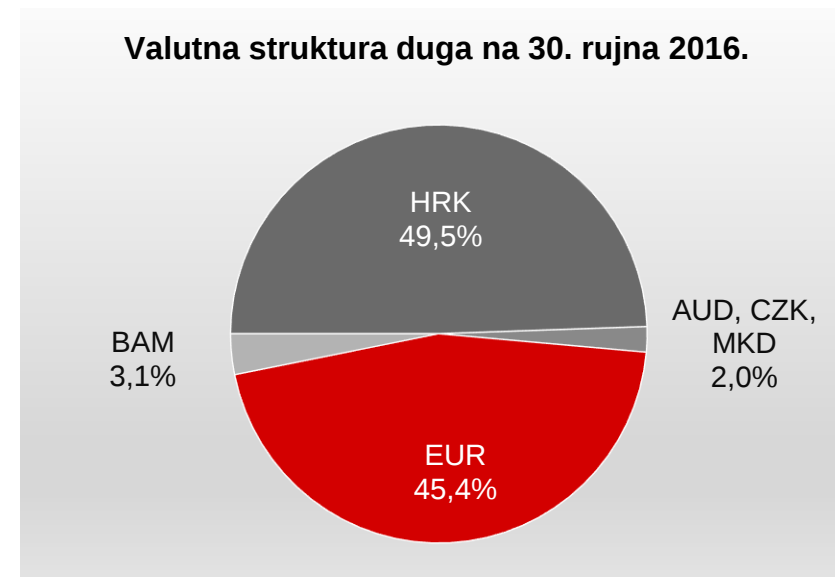
Ključne značajke u 1.-9. 2016. na pro-forma razini:

- **Troškovi sadržani u prodanim proizvodima (COGS):**
 - Niži 1,7% uslijed pada cijena pojedinih sirovina te smanjenja distribucije trgovačke robe u kompaniji Farmavita,
- **Opći i administrativni troškovi (G&A):**
 - Viši 1,4% uslijed, među ostalim, viših troškova povezanih s otvaranjem novih tržišta koja nisu teretila usporedno razdoblje,
- **Troškovi prodaje i distribucije (S&D):**
 - Niži 2,2% uslijed, među ostalim, optimizacije troškova najamnina i prijevoza,
- **Troškovi marketinga (MEX):**
 - Niži 0,7% ponajviše kao rezultat smanjenja marketinških aktivnosti u segmentu farmaceutike na tržištima ZND-a uslijed otežanih uvjeta poslovanja,
- **Ostali troškovi:**
 - Pozitivne neto tečajne razlike po kupcima i dobavljačima u 1.-9. 2016. su pozitivno utjecale na ostale troškove, dok je usporedno razdoblje opterećeno troškom impairmenta Žita od 78,0 milijuna kuna,
- **Ukupni poslovni rashodi (osim COGS-a i impairmenta Žita):**
 - Niži su za 4,4%.

Održivi nivo zaduženosti nakon akvizicije Grupe Žito

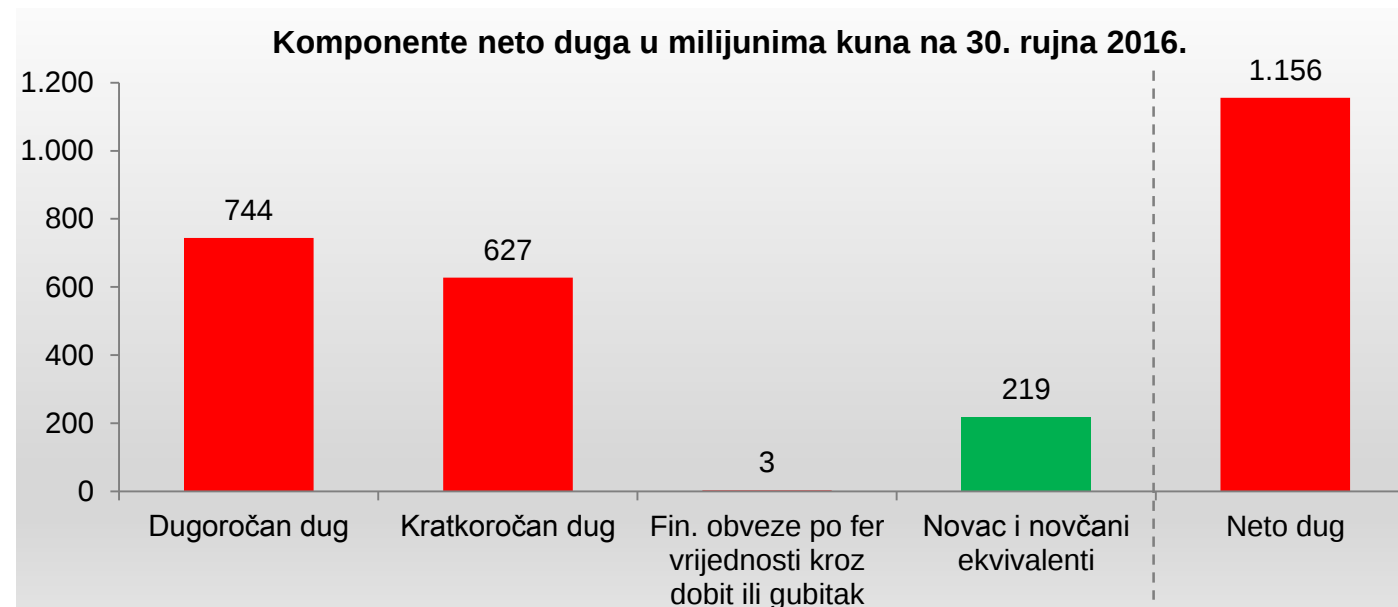
(u HRK 000) ¹	1.-9. 2016.	2015.		% promjene
Neto dug	1.155.646	922.380		25,3%
Troškovi kamata	34.993	36.918		(5,2%)
Neto dug / EBITDA	2,2	2,0		10,9%
EBITDA / Troškovi kamata	15,1	12,7		19,2%
Omjer kapitala i ukupne imovine	56,6%	57,0%		-38 bb

¹Svi pokazatelji računa dobiti i gubitka računati su na razini zadnjih 12 mjeseci, dok su bilančne stavke uzete na kraju razdoblja.



Ključne značajke:

- Porast neto duga → korištenje kredita za potrebe izgradnje nove farmaceutske tvornice,
- Niži troškovi kamata → otplata dijela kredita,
- Neto dug/EBITDA računat na osnovi pro-forma EBITDA za cijelu 2015. na normaliziranoj razini iznosi 2,5,
- **Prosječan ponderirani trošak duga:**
 - Na 30. rujna 2016. → 2,5%,
 - Na 31. prosinca 2013. → 4,3%.

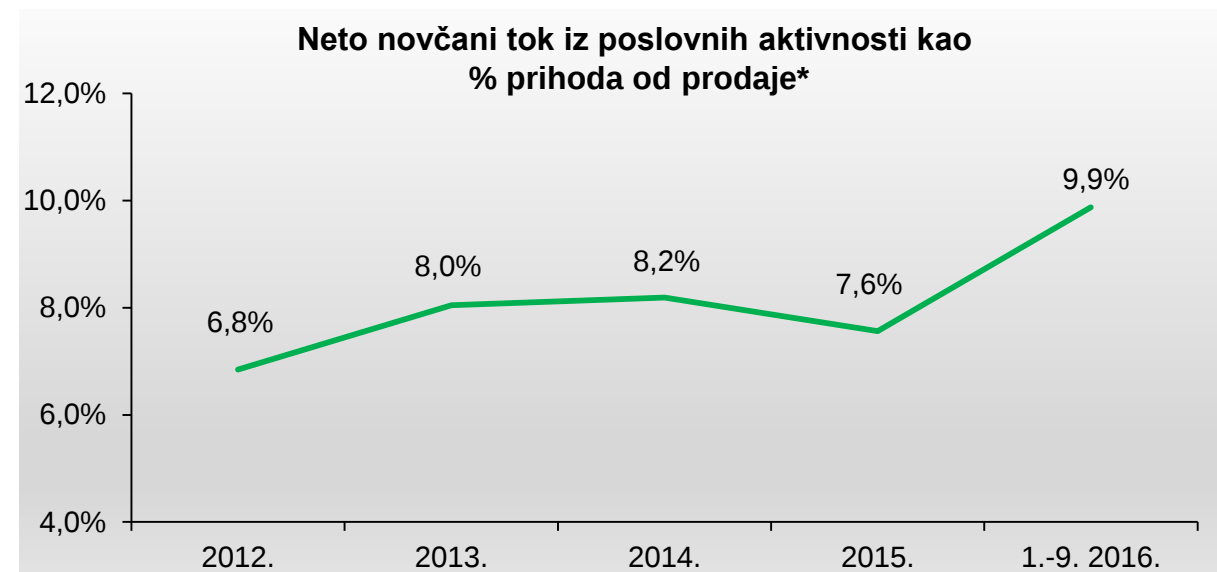


Stabilna razina neto novčanog toka iz poslovnih aktivnosti

Kretanje radnog kapitala	30. rujna 2016. / 30. rujna 2015.		Utjecaj
Zalihe	➡	nije usporedivo	▪ Grupa Žito nije bila konsolidirana u istom razdoblju prethodne godine, ▪ Isključivši Grupu Žito, blagi porast zaliha uslijed rasta zaliha sirovina Grupe Belupo s ciljem osiguravanja kontinuiteta proizvodnje, no generalno nije bilo većih odstupanja.
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	➡	nije usporedivo	▪ Grupa Žito nije bila konsolidirana u istom razdoblju prethodne godine, ▪ Isključivši Grupu Žito, vidljiv je pad potraživanja od kupaca i ostalih potraživanja uslijed, među ostalim, boljih naplata potraživanja u segmentu farmaceutike.
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	➡	nije usporedivo	▪ Grupa Žito nije bila konsolidirana u istom razdoblju prethodne godine, ▪ Isključivši Grupu Žito, vidljiv je pad obveza prema dobavljačima i ostalih obveza uslijed nastavka usklađivanja s propisanim rokovima plaćanja dobavljača.

(u tisućama kuna)	1.-9. 2016.	1.-9. 2015.	Δ
Neto novac iz poslovnih aktivnosti	299.314	32.291	267.024
Neto novac iz ulagačkih aktivnosti	(387.838)	(283.356)	(104.482)
Neto novac iz financijskih aktivnosti	16.046	420.390	(404.344)
Neto promjena novca i novčanih ekvivalenata	(72.477)	169.325	(241.801)

- Za 2016. godinu očekuju se **kapitalni izdaci** na razini od 500 - 600 mil. kuna, u 2017. godini na razini od 300 - 350 mil. kuna, a u 2018. godini na razini od 250 - 300 mil. kuna.



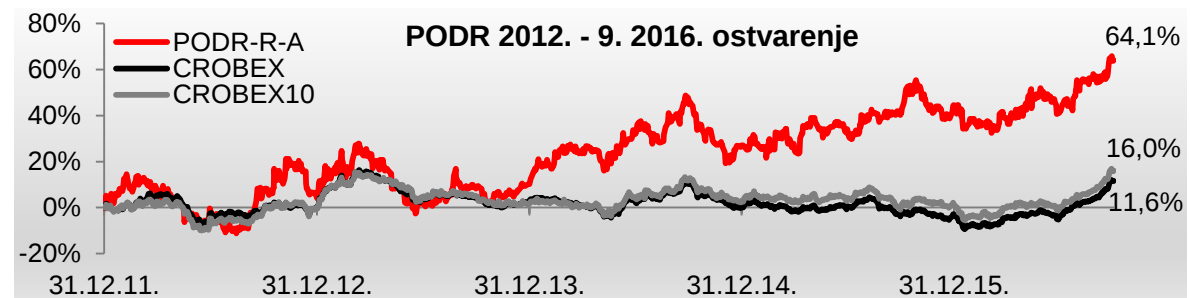
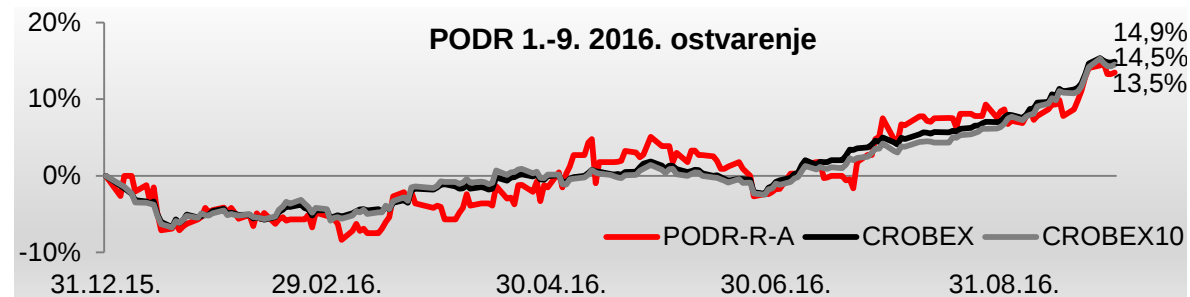
*Prihodi u razdoblju 2012.-2014. nisu reklasificirani za marketinške troškove.

Stabilan rast cijene dionice Podravke u prvih devet mjeseci 2016. godine

(HRK; jedinice)	1.-9. 2016.	1.-9. 2016./ 1.-9. 2015.	2015. / 2014.	2014. / 2013.
Prosječna dnevna cijena	341,6	9,1%	7,4%	16,3%
Prosječan dnevni broj transakcija	10	(16,3%)	(9,1%)	39,6%
Prosječan dnevni volumen	1.181	(33,6%)	11,3%	105,4%
Prosječan dnevni promet	403.402,5	(27,6%)	19,6%	134,2%
Izveštajna dobit po dionici	58,9	(11,2%)	276,9%	38,8%
Normalizirana dobit po dionici ¹	28,8	8,2%	31,6%	(8,8%)

¹Izračunato na bazi zadnjih 12 mjeseci, pri čemu su uzeti pro-forma brojevi za cijelu 2015. na normaliziranoj razini.

Analitičar	Preporuka	Ciljana cijena	Potencijal ²
 InterCapital	Kupiti	364,78 kuna	(3,8%)
 Raiffeisen BANK	Držati	383,00 kuna	1,1%
 ERSTE Group	Držati	400,00 kuna	5,5%
 UniCredit	Kupiti	398,96 kuna	5,3%
 WOOD & COMPANY	Držati	376,00 kuna	(0,8%)



Multiplikatori usporedne grupe ³	EV/Prihodi	EV/EBITDA	EV/EBIT	P/B	P/E
Prosječna ponderirana usp. grupa	2,2	12,5	16,7	3,3	21,2
Normaliz. pros. pond. usp. grupa ⁴	2,2	13,2	17,6	2,9	21,6
Grupa Podravka izvještajno	0,9	7,4	12,2	1,0	6,6
Grupa Podravka normalizirano ¹	0,9	8,3	15,1	1,0	13,5

²Usporedba sa zadnjom cijenom na 30.09.2016.,

³Prikupljeno s Bloomberg na 10.10.2016.,

⁴Izračunato isključujući maks. i min. vrijednosti,

Usporedna grupa prehrana: Atlantic Grupa d.d., Greencore Group plc, Nestle S.A., Orkla S.A., Otmuchow S.A., Unilever plc,

Usporedna grupa farmaceutika: Krka d.d., Hikma Pharmaceuticals plc, Recordati S.p.A, Richter Gedeon Nyrt., Stada Arzneimittel AG.

Kontakt

Podravka d.d.

Ante Starčevića 32, 48 000 Koprivnica

www.podravka.hr

Odnosi s investitorima

ir@podravka.hr

tel: 048 65 16 65

mob: 099 43 85 007



Rezultati poslovanja Grupe Podravka za razdoblje 1.-9. 2016.

